

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

Les outils pour bien gérer et piloter votre entreprise !

- *Animé par : Sébastien Herraiz, Prévision*
- *Animé par : Nathanaëlle Oustrain, ON COURT'IZ*

Qui sommes-nous ?

Sébastien Herraiz

Expert-comptable

Cabinet Prévision => *pour avoir une vision claire de là où l'on va.*

→ *Des chiffres fiables et lisibles*

Nathanaëlle Oustrain

Fondatrice d'ON COURT'IZ

Accompagnement financier et stratégiques des entrepreneurs

→ *Des chiffres aux décisions*

Des chiffres fiables + des décisions éclairées = une entreprise pilotée

Une question pour commencer



Combien aurez-vous sur votre compte bancaire dans 3 mois ?

Levez la main si vous connaissez votre solde d'aujourd'hui…
… et gardez-la levée si vous savez répondre pour dans 3 mois.

Nos deux fils rouges

Margot

Boutique déco & cadeaux

→ Elle vend de la marchandise

« Je suis rentable… mais à découvert en octobre. »

Julie

Graphiste indépendante

→ Elle vend son temps

« Mon meilleur trimestre… et je ne peux pas me payer. »

Le prévisionnel de départ

Ce qu'il contient, et qu'il ne faut pas oublier une fois le financement obtenu :

Chiffre d'affaires

Combien, à quel rythme, avec quelle saisonnalité

Charges

Fixes (loyer, salaires…) et variables (achats, sous-traitance)

Seuil de rentabilité

Le CA minimum pour couvrir toutes vos charges

Besoin en fonds de roulement

L'argent bloqué entre vos paiements et vos encaissements

Repreneurs : votre prévisionnel part des bilans du cédant, à retraiter avec vos propres choix.

Vos hypothèses, vos objectifs

Le banquier y lit votre cohérence. Vous, vous y trouvez vos premiers repères de pilotage.

Margot

CA visé : 180 k€ / an
Taux de marge : 50 %
Charges fixes : 60 k€ / an

10 k€ de CA par mois pour être à l'équilibre

Julie

Prix de journée : 450 €
Besoin mensuel : 3 150 €
Objectif : 10 jours facturés

7 jours facturés par mois pour être à l'équilibre

Les 3 temps de vos chiffres



LE PASSÉ

Le rétroviseur

Bilan et compte de résultat



LE PRÉSENT

Le compteur

Votre relevé bancaire et tableau de bord



LE FUTUR

Le GPS

Budget prévisionnel et de trésorerie

Pour piloter, il faut regarder devant.

Le passé : les comptes annuels

Ce qu'il vous dit

Votre rentabilité
La solidité de votre entreprise
Votre niveau d'endettement

Ce qu'il ne dit pas

Où vous en êtes aujourd'hui
Ce qui va se passer demain

Jusqu'à 16 mois de décalage

Janvier N : une décision — **31 déc. N : clôture** — **Mai N+1 : bilan remis**

Le présent : la banque

Julie vient de vivre son meilleur trimestre (18 k€ HT facturés).

18 000 €

sur son compte bancaire

TVA à reverser	**– 3 600 €**
Cotisations sociales à venir	**– 4 200 €**
Impôt sur les sociétés à provisionner	**– 1 300 €**
Ce qui lui appartient vraiment	**8 900 €**

Rentable… mais à découvert

Margot paie son stock de Noël en septembre-octobre… et le vend en novembre-décembre.

+ 30 000 €

de résultat sur l'année

– 7 500 €

sur son compte fin octobre

Résultat et trésorerie ne vivent pas au même rythme. L'un se mesure sur l'année, l'autre se vit chaque mois.

Le futur : votre trésorerie



Vu en mars

Étaler les achats, négocier les délais, demander un financement à temps

Subi en octobre

Agios, stress, refus

Le futur : votre tableau de bord

5 à 7 indicateurs, mis à jour chaque mois. Le socle commun :

- **Chiffre d'affaires**
- **Marge**
- **Charges fixes**
- **Trésorerie**

Margot ajoute

+ Taux de marge par rayon
+ Jours de stock
+ Panier moyen

Julie ajoute

+ Jours facturés / mois
+ Prix de journée réel
+ Délai d'encaissement

VOTRE SOCIETE déc-25

SYNTHESE	CUMUL					
En €	Réel	% CA	Budget	% CA	Ecart	Var
Chiffre d'affaires	**165 000**	***100%***	**162 000**	***100%***	**3 000**	**2%**
Achats	69 300	*42%*	72 900	*45%*	-3 600	-5%
Variation de stock	0	*0%*	0	*0%*		
Sous-traitance	4 001	*2%*	6 250	*4%*	-2 249	-56%
Marge globale	**91 699**	***56%***	**82 850**	***51%***	**8 849**	**10%**
Fournitures Consommables	2 402	*1%*	2 250	*1%*	152	6%
Crédit-bail	0	*0%*	0	*0%*		
Locations - Charges locatives	3 265	*2%*	3 250	*2%*	15	0%
Entretien et réparations	1 824	*1%*	1 750	*1%*	74	4%
Primes d'assurances	2 255	*1%*	2 250	*1%*	5	0%
Personnel extérieur	491	*0%*	500	*0%*	-9	-2%
Transport	25	*0%*	0	*0%*	25	100%
Intermédiaires et honoraires	1 240	*1%*	1 250	*1%*	-10	-1%
Publicité / Cadeaux clients / Dons	521	*0%*	750	*0%*	-229	-44%
Déplacements / Réceptions	670	*0%*	500	*0%*	170	25%
Frais postaux et téléphone	530	*0%*	500	*0%*	30	6%
Frais bancaires	74	*0%*	75	*0%*	-1	-1%
Autres services extérieurs	273	*0%*	250	*0%*	23	9%
Charges externes	13 571	*8%*	13 325	*8%*	246	2%
Valeur ajoutée	**78 129**	***47%***	**69 525**	***43%***	**8 604**	**11%**
Impôts et taxes	620	*0%*	600	*0%*	20	3%
Salaires bruts	25 167	*15%*	25 000	*15%*	167	1%
Charges sociales	12 573	*8%*	12 500	*8%*	73	1%
Autres charges de personnel	1 333	*1%*	1 250	*1%*	83	6%
Charges de personnel	39 073	*24%*	38 750	*24%*	323	1%
Excédent brut d'exploitation	**38 435**	***23%***	**30 175**	***19%***	**8 260**	**21%**

VOTRE SOCIETE Tableau de bord à fin déc-25

Montant du CA

165 000 €

Avancement du CA



Analyse du CA global sur l'année



Votre taux de marge	**56%**
Celui du secteur	54%

Montant de l'EBE

38 435 €

Avancement de l'EBE



Structure des charges



Trésorerie : 27 522 € | Clients : 12 324 € | Fournisseurs : 15 265 €

Le rituel de pilotage

1 heure

Chaque mois

Comparer le réalisé au prévu, mettre à jour le tableau de bord

Avec vos partenaires

Chaque trimestre

Situation intermédiaire, anticipation fiscale et sociale

Le bilan

Chaque année

Analyser l'exercice, bâtir le budget suivant

Pour décider au bon moment :

- Ajuster ses prix
- Planifier ses achats
- Se rémunérer
- Recruter, investir

3 messages à retenir

1. **Votre prévisionnel n'est pas qu'un dossier pour la banque.**
   C'est votre première feuille de route.

2. **Votre solde bancaire n'est pas votre argent.**
   Anticipez TVA, cotisations et impôts.

3. **Une heure par mois pour regarder devant.**
   Budget de trésorerie + tableau de bord.



Place à vos questions



Sébastien Herraiz, expert-comptable, Prévision
Nathanaëlle Oustrain, consultante-formatrice ON COURT'IZ

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.entreprendre-ouest.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #EDO2026